



بزرگ‌ترین تفریح زندگی کار کردن است

گفت‌وگو با سید حسن فلک فرسائی (دسترنج) - مدیر عامل شرکت کارخانجات دسترنج رضابافت

«تولد یک کارآفرین»

اول فروردین سال ۱۳۳۲ در یک خانواده هفت نفره تبریزی چشم به جهان گشود و مسیری را پشت سر گذاشت که امروز در کسوت یک کارآفرین و تولیدکننده مقابلمان می‌نشیند و بدون هیچ ادعا و تکبری، تمام دستاوردهای مادی و معنوی خود را از برکت تلاش مستمر و پشتکاری می‌داند که میراث پدرش است. پدری که در ابتدا جوراب‌باف بود و پس از ورود ماشین‌های یک‌رو سیلندر از روسیه به تبریز، تولید زیرپیراهنی و پارچه‌های گردبافی را آغاز کرد. «پیش از ورود برق به تبریز، پدرم با ابزارهای مکانیکی و دستی به تولید می‌پرداخت و به نام دسترنج در تبریز معروف

شد و به این نام بسیار علاقه‌مند بود. من نیز دسترنج را بیشتر مناسب حال و هوای مجموعه تولیدی و زندگی حرفه‌ای‌ام می‌دانم.»

هفت سالگی به همراه خانواده راهی تهران می‌شود تا کسب و کار پدر رونق بیشتری بگیرد. به این ترتیب صبح‌ها در کنار پدر کار می‌کند و شبانه درس می‌خواند. پس از تحصیل در دارالفنون و کسب مدرک دیپلم از دبیرستان هدف، تحصیل خود را در رشته اقتصاد دانشگاه ملی (دانشگاه شهید بهشتی فعلی) ادامه می‌دهد. به درس و تحصیل علاقه بسیار

دارد «خانواده و فامیل متمول نداشتیم به همین دلیل کار و تحصیل را به صورت جدی دنبال کردم و زندگی و تفریح من در کار و درس خلاصه می‌شد. شاید برایتان باورکردنی نباشد که جمعه‌ها در بازار تهران کار می‌کردم و ده سال از زندگی‌ام در تهران سپری می‌شد اما از خیابان تخت جمشید (خیابان طالقانی)

فعلی) پایم را فراتر نگذاشته بودم! و بیست و یک سالگی برای نخستین بار به شمال کشور سفر کردم. فقط کار و کار و کار... چاره‌ای نبود. باید زندگی را براساس کار و تلاش می‌ساختم...»

سوار بر موتور سیکلت از این سوی شهر به آن سوی شهری می‌رود که دیگر برایش شهری غریب نیست و سینوزیت کهنه امروز، یادگاری از آن روزهای پرتلاش جوانی است.

«پس از ورود به تهران، پدرم در کارگاه استیجاری خود، تعدادی ماشین سیرکولت، چرخ خیاطی و دستگاه کشوفافی داشت و در کنار ایشان، دوزندگی و تریکوبافی را یاد گرفتم. در روزگار قدیم، اغلب خانواده‌ها فرزندان پسر خود را برای آموختن حرفه به مغازه‌های مختلف می‌بردند تا هم شاگردی کنند و چیزی یاد بگیرند و هم از دوران کودکی با طعم شیرین دستمزد و درآمد حاصل از تلاش و زحمت، آشنا شوند من هم از این قاعده مستثنی نبودم و شش ماهی در بازار پادویی نیز انجام دادم و حقوق روزی پنج ریال بود. صاحب کارم، پنج‌شنبه‌ها مزدی به من نمی‌داد و می‌گفت این پول را سینما می‌روی و خرج می‌کنی!»

برخلاف بسیاری از جوانان که روحیه جوانی و شادابی‌شان اقتضا می‌کند در کنار کار به تفریح و سرگرمی بپردازد؛ ترجیح می‌دهد پس‌انداز ۳۸۰۰ تومانی خود را به خرید دستگاه نواربری اختصاص دهد و در کنار پدر، اولین گام‌ها به سوی



نساجی هستیم، با شنیدن صدای ماشین‌های نساجی، احساس آرامش به من دست می‌دهد و بزرگ‌ترین تفریح زندگی‌ام، کار کردن است.

محصولات کارخانجات دسترنج رضابافت

دسترنج به تهیه ماشین‌آلات مدرن اعتقاد راسخی دارد و آن را موجب افزایش کیفیت محصولات نهایی کارخانه‌های تولیدی می‌داند. «زمانی که انسان در یک رشته صنعتی برای سال‌های متمادی به فعالیت می‌پردازد و تجربه کسب می‌کند، توان تجزیه و تحلیل نقاط قوت و ضعف این رشته را پیدا می‌کند. عمر انسان آن قدر کوتاه است که اجازه نمی‌دهد انسان در چندین رشته به کسب تجارب گسترده و همه‌جانبه بپردازد. پس از چند سال تولید، به این نتیجه رسیدیم که نیازمند مواد دیگر هستیم که در ایران شرایط تولید آن را نداریم. تصمیم گرفتیم ماشین‌آلات مورد نیاز کارخانه را از یکی از بهترین سازندگان یعنی تولیدکنندگان آلمانی که تخصص، دانش و تجربه بسیار بالایی در زمینه تولید ماشین‌آلات نساجی دارند، تهیه کنیم تا به ارائه محصولات باکیفیت منجر شود. به عنوان تولیدکننده زمانی که محصولات باکیفیت تولید می‌کنید نباید چندان نگران عدم فروش آن در بازار باشید.»

شرکت کارخانجات دسترنج رضابافت با هدف تولید نخ‌های میکروفیلامنتی (ابریشم مصنوعی) راه‌اندازی شده است. فاز اول این شرکت با توان تولید نخ نیمه آرایش یافته پلی‌استر (POY) به فعالیت می‌پردازد و فاز دوم این واحد تولیدی که

کرج منتقل شد در حالی که تا سال ۱۳۵۶ جواز وزارت صنایع دریافت نکرده بودم! پس از دریافت جواز و اقدامات اولیه، کارخانه به برکت نام ثامن‌الائمه، با نام «رضابافت» فعالیت خود را آغاز کرد. خوشبختانه بروز انقلاب و جنگ تأثیری در روند فعالیت ما نداشت و دچار زیان هنگفت مالی نشدیم. پس از اتمام جنگ، بازار دچار رکود بی‌سابقه‌ای شد در حالی که کلی جنس فروخته بودیم. رکود باعث شد اغلب مشتریان اجناس را پس دهند، اجناس را گرفتیم و به انبارها منتقل کردیم، حساب مشتریان را نیز تسویه کردیم و پس از شش ماه با سود، آنها را فروختیم»

زمانی که راز موفقیت دسترنج را در بازار پر رکود پس از جنگ تحمیلی می‌پرسیم، می‌گوید: «بسیاری از کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی پس از جنگ تعطیل شدند به این دلیل که مدیران کارخانه، شتابزده عمل کردند. ابتدا باید به تأمل و تفکر دقیق در وضعیت بازار و نرخ دلار می‌کردند و سپس تصمیم می‌گرفتند. متأسفانه تعداد قابل توجهی از کارخانه‌ها به دلیل شتاب و عجله بی‌دلیل مدیرانش، بسته شدند.»

تولید ادامه یافت...

انقلاب، جنگ تحمیلی، رکود، عدم امنیت بازار و ... هیچ‌یک باعث نشدند دسترنج به عقب بازگردد و تولید را حتی برای چند لحظه متوقف نماید. «از زمانی که تولید را شناختم تا امروز کار می‌کنم. کار پدیده بدی نیست. با این که به لطف خداوند، به رفاه خوبی در زندگی رسیده‌ام اما ذره‌ای از علاقه‌ام به کار کم نشده است و حتی جمعه‌ها نیز به کارخانه می‌روم. عاشق

استقلال و کارآفرینی را بردارد. «۷۰ کیلو پارچه با دستگاه نواربافی می‌بریدم و کیلویی ۱۲-۹ ریال می‌فروختم با درآمدی که از این طریق به دست آوردم ماشین گردبافی به قیمت ۷۰ هزار تومان (نیمی از آن نقدی و مابقی قسطی) خریدم و به این ترتیب گردبافی را شروع کردم. بین ۸ تا ۱۸ سالگی و در عنوان جوانی، فقط دغدغه کار داشتم؛ خانه پدری‌اش در یکی از محله‌های قدیمی تهران- خیابان ری کوچه آبشار- هنوز پابرجاست و آن را حفظ کرده؛ شاید بنابر نصیحت پدر که همیشه می‌گفت «هرگز یادت نرود از کجا آمده‌ای و فکر نکن با رسیدن به مال و منال، کسی شده‌ای.»

فعالیت تولیدی و کار در کارگاه پدری ادامه پیدا می‌کند و حتی در همان کارگاه می‌خواهد هفته‌ای یکی دو روز به خانه می‌رود. به تدریج تعداد دستگاه‌ها به ۹ ماشین گردبافی افزایش پیدا می‌کند و حجم فعالیت به اندازه‌ای افزایش می‌یابد که ۷-۶ کارگاه گردبافی به‌صورت کارمزدی برایش کار می‌کردند.

«پدر تا سال ۱۳۵۴ در کارگاه فعال بود اما با توجه به کهولت سن و کاهش توان جسمی، اداره کارگاه را به من منتقل کرد اگرچه هر روز سری به بازار می‌زد و در جریان امور قرار می‌گرفت.»

تبدیل کارگاه به کارخانه

«یک‌سال و نیم پیش از وقوع انقلاب، مرتب در حال رفت و آمد به جاده کرج برای خرید زمین کارخانه بودم تا این که یک سوله آماده توجهم را جلب کرد و آن را خریداری نمودم به این ترتیب کارگاه به جاده



طرح توسعه آن در حال اجرا می باشد، با ظرفیت مشابه فاز اول به علاوه تولید نخ میکروفیلامنت FDY در حال اجراست. واحد تکسچرایزینگ با توان تولید انواع نخ پلی استر استرچ و با ۱۳ خط تولید احداث شده که تاکنون ۶ خط تولید آن به بهره برداری رسیده و هر چهار ماه یک خط به ظرفیت تولید آن اضافه می شود. با توجه به حساسیت فرایند تولید نخ میکرو و نیاز مستمر به برق دائم و بدون نوسان، ساخت نیروگاه برق به ظرفیت ۱۴ مگا وات در دستور کار قرار گرفته که در حال بهره برداری است. یکی دیگر از اهداف کارخانه، احداث واحد پتروشیمی جهت تولید چیپس پلی استر در ۳ گرید نساجی، بطری و فیلم می باشد. محصولات تولیدی این کارخانجات به عنوان محصولات بالادستی واحدهای تولیدکننده انواع فرش ماشینی، پتو، پرده، پارچه های گردبافت، تختبافت، انواع پوشاک آنتی باکتریال ورزشی و محصولات میکروفیلامنت در تولید انواع پارچه های ظریف (به ویژه چادر مشکی) استفاده می شود و حدود ۴۰۰ نفر به صورت مستقیم در این مجتمع صنعتی به فعالیت می پردازند. پرسنلی که دسترنج به هیچ عنوان علاقه ندارد این مجموعه را ترک کنند «اغلب پرسنل چندین سال در این کارخانه مشغول کار می شوند و بسیاری از آنان تا زمان بازنشستگی پیش ما می مانند. برخی نیز به سطحی از توانمندی و دانش فنی می رسند که یک واحد تولیدی مستقل راه اندازی می کنند و به مشتریان دسترنج رضابافت تبدیل می شوند.

۴ فعالیت در عرصه صادرات

محصولات دسترنج رضابافت به کشورهایی مانند ترکیه صادر می شود و مورد استقبال کارخانه های نساجی ترکیه نیز قرار گرفته است. اما به اعتقاد وی در زمینه صادرات آن قدر مشکلات کوچک و بزرگ از سوی نهادهای دولتی به وجود می آید که عملاً صادرات را مقرون به صرفه نمی کند. از سوی دیگر واردات مواد اولیه مورد نیاز کارخانه های نساجی نیز با دشواری های بسیاری انجام می شود. « برای مثال واردات یک کالا یا ماده اولیه به قیمت ۹۰۰ دلار اعلام می شود اما هنگام ورود به گمرک تازه اول مشکلات است!! باید مبالغی به دلایل مختلف به وزارت راه، هلال احمر، مالیات بر ارزش افزوده، سازمان استاندارد، سازمان محیط زیست، تخلیه، بارگیری و انبارداری بپردازیم که با احتساب تمام این مبالغ، متوجه افزایش ۳۰ درصد کالا یا ماده اولیه وارداتی خواهید شد که قیمت تمام شده محصول نهایی را بسیار بالا و غیرقابل توجیه می کند. آیا این اقدام چیزی جز تخریب تولید داخلی است؟ چرا مجال نفس کشیدن به تولید ملی نمی دهیم؟ در مقطعی از زمان، قانون ترخیص موقت برای صادرات اجرا شد اما آن قدر انسان های نا اهل وارد میدان شدند که عملاً این قانون به ضد تولید داخل تبدیل شد. متأسفانه برخی فقط به دنبال بوی کباب هستند و کاری ندارند که این کباب از چه گوشتی تهیه شده است! به محض شنیدن کلمه وام و تسهیلات بانکی به دنبال گرفتن پول می دوند تا به اسم تولید، سودهای کلان کسب کنند و به زندگی خود ادامه

دهند! از سوی دیگر یک جوان برای یافتن شغل مناسب و سپس تشکیل خانواده در می ماند و نمی داند چه باید کند.»

۴ یک مدیر خوش بین، یک کارآفرین امیدوار

«همیشه خوش بین بوده ام و اعتقاد دارم شرایط بهتر خواهد شد کما این که تاکنون با مشکل خاصی در تولید مواجه نشده ام. هیچ کدام که گرسنه نمانده ایم! سپرده گذاری در بانک ها چه لذتی دارد؟ ماهیانه ۵۰۰ میلیون تومان هم سود ماهیانه از بانک دریافت کنیم، چه ثمری برای زندگی دارد؟ جز این که یک انسان طفیلی و مصرف کننده صرف به جامعه افزوده می شود! با افزایش سن نیز انسان مدام از خود می پرسد برای جامعه و نسل آینده چه کرده ام؟ بسیار بسیار مهم است که کاری کنید تا برای کشور خود مفید واقع شوید و در خلوت خود که زندگیتان را مرور می کنید، سرافکنده و پشیمان نشوید. برای افراد بسیاری مایه افتخار است که زندگی خود و چند نسل بعدی را از نظر مالی تأمین کرده اند و به اصطلاح بارشان را بسته اند؛ اما برای جامعه چه کرده اند؟ چه نفعی برای کشورشان داشته اند؟ برای چند نفر اشتغال ایجاد کرده اند؟ صبح دیر بیدار شدن از خواب و تفریح و گردش مداوم چه لذتی دارد؟ من که دیرتر از ۵ صبح نمی توانم بیدار شوم و عادت کرده ام کار کنم. تفریح بزرگ زندگی ام، کار کردن است.»

۴ رمز موفقیت

از دسترنج در مورد رمز موفقیت مجموعه اش در زمان بحران های اقتصادی و رکود بازار سوال می کنیم،



تولیدکننده‌ای که متعهد، باکفایت و دلسوز نباشد اگر صدها میلیارد تومان نیز در اختیارش قرار دهند، این سرمایه را از بین می‌برد و شکست می‌خورد اما یک مدیر لایق و توانمند، قادر است یک ریال را در مسیر صحیح به صدها ریال تبدیل کند و مرتب به ثروت آفرینی بپردازد بدون این‌که دغدغه از دست دادن سرمایه اولیه‌اش را داشته باشد.

هدفی جز فروش محصولات نداشت. نمی‌دانستیم دولت و حمایت دولت یعنی چه. فقط سرگرم زندگی و کار بودیم.»

دسترنج به روزهایی اشاره می‌کند که در میان کسبه بازار، اعتماد حرف اول و آخر را می‌زد. «چیزی به نام چک و چک برگشتی در بازار وجود نداشت. به مشتریان برات سه ماهه، شش ماهه، نه ماهه و... می‌دادیم.» نکته بعدی که دسترنج در خلال صحبت‌هایش از آن یاد می‌کند شاید نسل جوان در فیلم‌های قدیمی دیده‌اند و یا از زبان بزرگان شنیده‌اند «یکی از مشتریان به دلیل بروز یک مشکل، نتوانست بدهی خود را به موقع بپردازد. به حجره ما مراجعه کرد و یک دانه سیل خود را گرو گذاشت و قول داد تا شش ماه بعد بدهی خود را تسویه کند. مردانگی، مروت و انصاف در بازار چیزی نبود که با پول و منافع مالی سنجیده شود یا خدای ناکرده بدهی معوق باعث بی‌آبرویی یک کاسب شرافتمند شود.

هیچ‌گاه فراموش نخواهم کرد که به فردی ۲۵۰ هزار تومان، جنس نسبی داده بودیم که این رقم در دهه ۵۰، مبلغ بسیار بالایی بود. از این موضوع بسیار ناراحت بودم و با برخی بازاری‌ها در میان گذاشتم. زمانی که پدرم متوجه شد مرا مورد شماتت قرار داد و گفت نباید کسی را در جریان بدهی این بنده خدا قرار بدهی.

در کارخانجات دسترنج رضایافت همیشه به انجام کار صحیح، پیشرفت و توسعه فکر می‌کنیم و تحت استاندارد مشخص بین المللی به تولید ادامه می‌دهیم پس دلیلی برای شکست وجود ندارد. زمانی که کار صحیح انجام دهید به اصطلاح سرتان بالاست و اعتماد به نفس لازم برای پاسخگویی و پذیرفتن مسئولیت کار انجام شده را دارید.»

«وقوع انقلاب اسلامی و مقایسه میان وضعیت

صنایع نساجی پیش و پس از انقلاب

«صنعت نساجی، یک صنعت قدیمی و ریشه‌دار در ایران است. همیشه مشغول کار بودیم و دغدغه و نگرانی خاصی بابت تولید نداشتیم. سال ۱۳۵۰ بازار با رکود مواجه شد و پارچه‌های فروش نرفته بسیاری در انبارها وجود داشت. از پدر پرسیدم که در این شرایط، حجم تولید را کم کنیم؟ پاسخ منفی داد و گفت به تولید ادامه دهید، هیچ اتفاق بد رخ نخواهد داد و فصل پاییز تمام محصولات انبار به فروش می‌رود. پیش‌بینی پدرم کاملاً درست بود و با آمدن فصل پاییز، محصولی در انبارها باقی نماند... دلیل ترقی کار و افزایش تعداد دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نیز همین بود، مسیر کار و تولید هموار بود و تولیدکننده برنامه‌ای جز افزایش تولید و بازاری

معتقد است «خود را یک تولیدکننده موفق نمی‌دانم من هم یک بنده خداوند هستم که تلاش می‌کنم برای کشورم و هموطنانم مفید واقع شوم. اگر به من بگویند در کاخ مجلل و امکانات آن‌چنانی زندگی کنم، هیچ لذتی از این نوع زندگی نخواهم برد. تولیدکننده و متعلق به کارخانه هستم. با توکل به خداوند کارخانه‌ای راه‌اندازی کرده‌ایم که مانند کاخ بزرگ، گسترده و بسیار مرتب است؛ چرا باید به کاخ‌نشینی فکر کنم؟

«از شکست نمی‌ترسم

از دسترنج می‌پرسیم در روند افزایش خط تولید و گسترش کارخانه تاکنون از شکست و از دست دادن سرمایه ترسیده‌اید؟ پاسخ با توجه به شناخت روحیه وی طی مصاحبه کاملاً مشخص است «نه! از چه چیز باید بترسم؟ مگر سرمایه ما چیست؟ سرمایه‌مان برای همین مملکت است. تولیدکننده‌ای که متعهد، باکفایت و دلسوز نباشد اگر صدها میلیارد تومان نیز در اختیارش قرار دهند، این سرمایه را از بین می‌برد و شکست می‌خورد اما یک مدیر لایق و توانمند، قادر است یک ریال را در مسیر صحیح به صدها ریال تبدیل کند و مرتب به ثروت آفرینی بپردازد بدون این‌که دغدغه از دست دادن سرمایه اولیه‌اش را داشته باشد.



وضعیت فعلی صنایع نساجی ایران

«همه ما در دوران کودکی داستان خرگوش و لاک‌پشت را شنیده‌ایم. صنعت نساجی ایران مدتی مانند خرگوش داستان‌های کودکی شده بود به این معنی که بازار بسیار پر رونق، سودآور و رو به توسعه بود اما شرایط به نحوی رقم خورد که گویی خوابان برد و از سویی سیستم دولتی اعتقادی به توسعه صنعت نساجی و نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات آن نداشت. در این آشفته‌بازار، عده‌ای کالای ساخته شده وارد کشور کردند و به تدریج بازارهای کشور، مملو از کالاهای خارجی عمدتاً بی کیفیت چینی شد. به این ترتیب جامعه‌ای ساختیم مصرف‌گرا با جوانان بیکار و واحدهای تولیدی متوقف و ورشکسته! در این مسیر حتی سرمایه‌گذارانی هم که می‌خواستند خدمتی به کشور انجام دهند و سرمایه خود را به احداث کارخانه و ایجاد شغل اختصاص دهند، دلسرد کردیم! بازار عباس آباد تهران که روزگاری به عرضه فرش، شهره عام و خاص بود امروز به بازار فروش البسه زیر وارداتی چینی تبدیل شده‌است؛ چه کرده‌ایم با تولید و تولیدکننده؟! آیا اصالت ما در نابودی صنعت چندین صد ساله نساجی و فروش کالاهای بی کیفیت چینی است؟

برخی صنایع مانند نساجی زنجیره‌های بسیاری دارند

برای همیشه به این شکل خواهد ماند و به جای نوسازی ماشین‌آلات و توجه به کیفیت محصولات، هر چه تولید می‌کردند به بازار می‌فروختند و مردم هم به دلیل فقدان واردات و نیاز مبرم، چاره‌ای جز خرید کالاهای بی کیفیت نداشتند.

یک روز چشمان خود را به روی واقعیت باز کردند که دیگر دیر شده بود و از شرکت‌های بزرگی مانند صدها واحد تولیدی زیان‌دیده چیزی باقی نماند. حتی شرکتی مانند پلی‌اکریل که سودآوری و درآمد کلان آن در سال‌های دور به هیچ‌عنوان قابل تصور نیست به وضعیتی رسیده که صحبت از تعطیلی قریب‌الوقوع آن شنیده می‌شود. تمام واحدهای مصرف‌کننده محصولات این کارخانه را پیش خرید می‌کردند اما متأسفانه مدیران وقت، هیچ توجهی به تداوم کار، برنامه‌ریزی برای رشد، افزایش تعداد ماشین‌آلات مدرن و خطوط تولید نداشتند؛ شاید بی‌حوصله بودند یا تصور می‌کردند در بر همین پاشنه خواهد گشت! با برگزاری ضیافت‌های متعدد و خرج‌های آن‌چنانی، از نوسازی ماشین‌آلات غفلت ورزیدند.

یکی از شرکت‌های بزرگ هندی درست همزمان با پلی‌اکریل راه‌اندازی شده است، امروز این مجموعه یک استان را در هند اداره می‌کند اما پلی‌اکریل ایران کجاست و چه می‌کند!!!

کمکش کن و بگذار چرخ زندگی وی بچرخد؛ با خود گفتم نفس پدرم از جای گرم بلند می‌شود! طرف ۲۵۰ هزار تومان بدهی دارد اما باید باز هم به وی جنس بدهم؟! چند روز بعد سراغ آن مشتری را گرفت و پرسید به وی کمک کرده‌ام؟ گفتم: نه... بسیار ناراحت و دلگیر شد و مرا سرزنش کرد. عکس‌العمل پدرم برایم گران تمام شد و تصمیم گرفتم طبق صلاح‌دید پدر، به آن مشتری کمک کنم... بعدها وی توانست بدهی‌های خود را پرداخت کرد و به دوستان بسیار نزدیک و صمیمی همدیگر تبدیل شدیم. ضمن این‌که آبرویش نیز در بازار حفظ شد» داستان رفاقت‌ها و ارزش‌گذاری انسان‌ها به همدیگر، تفاوت‌های بسیاری با گذشته پیدا کرده است.

پس از انقلاب، شرکت‌های بزرگ نساجی مصادره و صاحبانش به خارج از کشور رفتند. مدیریت این واحدهای بزرگ به دولت و مدیران دولتی سپرده شد که اغلب هیچ‌گونه تجربه و تخصصی در صنعت نساجی نداشتند و تصور می‌کردند این صنعت بدون مدیریت و برنامه مشخص، همچنان سودآور خواهد بود. در حالی که واقعیت چیز دیگری بود. «بازار با کمبود شدید محصولات مختلف روبرو شد و شاهد سهمیه‌بندی کالاها بودیم. وجود این سهمیه‌بندی باعث شد مدیران دولتی کارخانه‌ها تصور کنند بازار



زمانی برای پرداختن به باقیات و صالحات است؟ با نوع دوستی و همدردی در سخت‌ترین شرایط زندگی نیز می‌توان تاب آورد.»

مطلب پایانی این که صنعتگران و تولیدکنندگان با عشق و علاقه و از خود گذشته‌گی خاصی وارد میدان شده‌اند پس نباید آنان را در طی این مسیر، دلسرد و نومید کنیم. تولیدکننده اهل، هر چقدر سود در جهت تولید ببرند در راستای خرید ماشین‌آلات بهتر، قدم برمی‌دارد و کار خود را گسترش می‌دهد و به نسل بعد منتقل می‌کند. ما باید نسل آینده را امیدوار کنیم نه این که فرزندان تولیدکنندگان دلسرد بشوند و بگویند پدر ما به کجا رسید که ما کار ایشان را ادامه بدهیم! این مطلب بسیار حائز اهمیت می‌باشد.

سیستم بانکی ایران مشکلاتی دارند و تغییر چندانی در این زمینه به وجود نیامده است. باید اعتماد متقابل میان ایران و سایر کشورها بازگردد تا بتوان در یک فضای شفاف به تعامل تجاری، صنعتی و اقتصادی پرداخت.»

«پیش‌بینی از آینده صنایع نساجی ایران»

«اگر دولت به راستی به شعارهای خود در زمینه حمایت از تولید داخل عمل کند و دولت‌های بعدی نیز همین رویکرد را مدنظر قرار دهند، به اشتغال و رفاه آیندگان فکر کنند قطعاً شاهد رشد و توسعه صنایع کشور از جمله صنعت نساجی خواهیم بود اما در غیر این صورت با بی‌تدبیری در زمینه واردات، عدم تقویت واحدهای تولیدی و... راه به جایی نخواهیم برد. باید در کشور اشتغال کنیم و گر نه گویا در یک کشتی نشسته‌ایم و هر کدام بخشی از آن را سوراخ می‌کنیم.

«مطلب‌نهایی»

«باید احساس مسئولیت نسبت به هم‌نوعان خود داشته باشیم. در سال‌های دور ما در زمانی که غذایی درست می‌کرد آن را در چندین ظرف به همسایه‌ها اطراف می‌داد و اعتقاد داشت بوی غذا به مشام دیگران می‌رسد و ممکن است پولی برای تهیه غذا نداشته باشند و حسرت بخورند. انسان‌ها با همدیگر دوست بودند چرا دشمنی و دوری جایگزین این روابط صمیمانه شده است؟ توجه به مسئولیت اجتماعی که دیگر وظیفه دولت نیست، چرا ما نباید به کمک نیازمندان بشتابیم و کمکشان کنیم و فقط به فکر افزایش حساب‌های بانکی باشیم؟ پس چه

تولیدکننده اهل، هر چقدر سود در جهت تولید ببرند در راستای خرید ماشین‌آلات بهتر، قدم برمی‌دارد و کار خود را گسترش می‌دهد و به نسل بعد منتقل می‌کند. ما باید نسل آینده را امیدوار کنیم نه این که فرزندان تولیدکنندگان دلسرد بشوند و بگویند پدر ما به کجا رسید که ما کار ایشان را ادامه بدهیم!

و اشتغال متعددی در جامعه به وجود می‌آورند. صنعت نساجی به تنهایی ۹ زنجیره گسترده و بزرگ را اداره می‌کند که از تولید مواد اولیه (پنبه، چپس پلی‌استر و...) تا محصولات نهایی مانند پوشاک، فرش و... را در برمی‌گیرد. خانواده بسیار بزرگی که سر یک سفره دور همدیگر می‌نشینند و ایجاد اختلال در روند طبیعی هر کدام، باعث بروز مشکل در سایر زنجیره‌ها خواهد شد.»

«تأثیرات تحریم بر صنایع نساجی»

به اعتقاد دسترنج، «بخش عمده‌ای از تحریم‌ها به محدودیت واردات ماشین‌آلات مدرن از شرکت‌های مطرح اختصاص داشت که طرف خارجی برای ادامه فعالیت در بازار گسترده ایران، راهکارهایی برای دور زدن تحریم‌ها پیدا کرد که البته هزینه تهیه ماشین‌آلات را برای صنعتگران ایرانی افزایش داد. برای مثال زمانی که شرکت‌های آلمانی متوجه مطالبات ایران از شرکت چینی یا کره‌ای شدند، پس از مذاکره با مدیران این شرکت‌ها، ماشین‌آلات را به بندر شانگهای ارسال و از آنجا به ایران صادر کردند. پس از لغو تحریم‌ها نیز همچنان بانک‌های اروپایی با

